Prețul echitabil al contractului de ucenicie

On Aprilie 19, 2009

Cultivă-le și transmite-le oamenilor spiritul de unitate și solidaritate, punându-le în valoare întreg potențialul de care sunt capabili.

În *„ Doctorul misterios "*, scriitorul francez Alexandre Dumas îl readuce în prim plan pe avocatul Georges Jacques Danton, una dintre figurile marcante ale Revoluției Franceze.

Franța trecea printr-o perioadă dificilă, prusacii amenințau să invadeze țara. Un om de bază trebuia să fie trimis cât mai repede la Verdum pentru a organiza cea mai bună apărare. Iar cel mai potrivit om pentru această misiune nu putea fi decât doctorul Jacques Merey. După ce i-a acordat lui Jacques împuternicirile cuvenite, Danton i-a spus cu fermitate:

- Vei da socoteala la întoarcere Jacques. Gândește-te că ești în misiune pentru guvern și că niciun obstacol nu trebuie să stea în calea unui om care are sabia la șold, două pistoale la brâu și zece mii de franci în buzunar... Vei face un lucru sfânt, poetic, glorios... Adio, noroc !

Leadership: Ești dispus să negi influența factorilor externi asupra actului tău de voință, factori care adesea îți alterează dominarea emoțiillor atunci când rămâi ultimul martor al vremurilor?

Te vei putea poziționa mai bine în relația cu oamenii numai dacă reușești să-i determini să se concentreze asupra a ceea ce contează cel mai mult pentru ei, într-o manieră în care nimeni nu a mai făcut-o până în acel moment. Pentru asta trebuie să găsești argumentele cel mai solide care să susțină (cu mare aplomb) convingerile și punctele tale de vedere, dar care să exprime acele sentimente care să corespundă cu valorile și orizonturile lor, acele sentimente care prin natura lor să le trezească oamenilor interesul pentru obligațiile ce le au de îndeplinit.

Georges Jacques Danton, al cărui talent de lider nu poate fi contestat, l-a investit cu autoritate pe doctorul Jacques Merey convingându-l să accepte că e datoria lui ca cetățean de onoare a țării să se implice cu tot sufletul în chestiunile fierbinți care priveau interesul național, să accepte că este datoria lui morală să fie un erou, să răspundă chemării de a-și sluji patria, făcându-l astfel responsabil de felul în care se vor desfășura evenimentele ce depindeau de el.

Danton a reușit să-i cultive și să-i transmită lui Jacques spiritul de unitate și solidaritate, insuflându-i încredere și curaj în potențialul său. Acesta a recepționat cu gratitudine îndemnul lui Danton de a se implica în rezolvarea problemelor țării, formându-și o imagine pozitivă asupra rolului important care i-a fost acordat. Așadar, doctorul Jacques Merey nu a negat influența factorilor externi asupra actului său de voință, factori care îi puteau altera dominarea emoțiillor, știind că, dacă va supraviețui încercărilor, va rămâne ultimul martor al vremurilor tulburi pe care le traversa țara lui.

În leadership este mai important să fii desemnat pentru o viață plină de agitație și neprevăzut, decât să duci o viață personală liniștită și lipsită de griji.

De ce spun că era posibil ca Jacques Merey să rămână ultimul martor al acelor vremuri tulburi? Pentru că existența lui glorioasă în slujba statului depindea de meritele sale. Era dator să se pronunțe asupra lui, să se simtă vinovat de ceva care putea să aducă un afront

statului.

Așa cum lumina becului rezultă din condensarea curentului în jurul unui nucleu, tot astfel măreția caracterului tău rezultă din majoritatea faptelor tale unite în jurul unui factor comun: credința în schimbare. Trebuie să ai putința ta de a te recunoaște ales pentru a realiza un ideal înalt și, în același timp, trebuie să trăiești uimirea de a rămâne în viață în vremuri de restriște.

Fii gata să dai piept cu sensul pe care îl întâmpină viața ta într-o dinamică a evenimentelor paralizate de incertitudine, pe parcursul cărora șansa de a te afirma depinde de eforturile comune ale părților implicate, dar mai mult de cunoașterea contextului interacțiunii dintre "dominarea emoțiilor" și capacitatea de adaptare la noi stări emoționale în situații bulversante.

Simți că trebuie să te împotrivești situațiilor stresante, dar nu-ți poți învinge teama de experiența trăirilor pe care le poate genera procesul de ajutor pe care îl continui în numele unui ideal?

Așa cum diferența dintre afacerile de succes și cele mai puțin performanțe nu constă doar în strategiile adoptate, ci mai mult în capacitatea de a implementa acele strategii - tot așa diferența dintre a pierde sau a câștiga încrederea oamenilor nu constă doar în cât de bine ești văzut de ei, ci mai mult în capacitatea ta de a le comunica intențiile tale, fără să le rănești mândria, egoul, sentimentele pe care le au pentru tine, fără să-i împingi spre anumite acțiuni sau activități care nu corespund cu valorile lor, cu idealurile și convingerile lor.

Leadershipul este actul de manifestare a unei inițiative pline de hotărâre (dar și pline de greutatea emoțiilor) care dă importanță formarii caraterului puternic la intensitatea cuvenită fiorului uimirii de a rămâne în viață în mijlocul unor evenimente distructive și dezbinătoare.

Prețul echitabil al contractului de ucenicie desemnează încrederea pe care trebuie să le-o acorzi oamenilor în schimbul serviciilor pe care ei le oferă. De fiecare dată când atribui cuiva un rol, de fiecare dată când delegi pe cineva într-o funcție, ești dator să plătești mai întâi acea „taxă" de încredere care să-i ridice moralul, care să-l motiveze mai mult și să-l facă mai conștient de misiunea sa.

Leadershipul este un „contract" pe care îl închei direct sau indirect cu anumite persoane, un contract în care amândouă părțile – tu și ei – sunt de-acord să-și aducă contribuția la reușita unor acțiuni. Dar trebuie să fii dispus să le dai ceva în avans pentru ca ei să-ți împărtășească convingerile și viziunea. Trebuie să le oferi certitudinea că sunt în stare să-și atingă obiectivele. Cum? Cultivându-le și transmițându-le spiritul de unitate și solidaritate, punându-le în valoare întreg potențialul de care sunt capabili.

Asigură-te că vei reuși să satisfaci în mod rezonabil așteptările oamenilor cu privire la performanțele lor. Nu să le spui ceea ce vor ei să audă, ci ceea ce realmente îi ajută să-și dezvolte încrederea în propriul lor potențial, să-și regleze mai bine capacitatea de a-și duce la bun sfârșit misiunea ce le-a fost încredințată, cu o mare responsabilitate și un înalt profesionalism. Ceea ce-l motivează pe un om este încrederea cu care a fost investit într-o funcție de decizie. Iar ceea ce îți confirmă ție, ca lider, autoritatea, este acceptul lui de a prelua sarcinile ce i-au fost atribuite și dorința de a le duce la îndeplinire.

Așa cum cei care lucrează în publicitate caută o caracteristică unică a mărcii unui produs pentru a o face mai ușor de diferențiat din mulțimea de produse similare – tot așa și tu, ca lider, trebuie să cauți acea caracteristică unică a fiecărui om, să știi s-o pui în valoare pentru

a-i determina pe fiecare din ei să fie mai încrezători în propriul lor potențial.

Concluzie:

Succesul tău depinde de cum te poziționezi în relația cu oamenii. Oamenii se diferențiază unii de alții prin acel plus de optimism și încredere pe care liderul li-l insuflă odată cu investirea cu una sau mai multe responsabilități. Înainte să însărcinezi un om cu o misiune importantă, trebuie să-l investești cu o încredere bazată pe o cunoaștere profundă a sa și a abilităților sale astfel încât să fii sigur că face față la îndeplinirea misiunii.

Totul are un preț. Şi în leadership există un preț care poate să exprime valoarea unuia sau mai multor oameni, valoare care sporește în condițiile în care investești în el sau în ei trudă și încredere, punându-le în valoare întreg potențialul de care sunt capabili. Prețul acestui „contract de ucenicie" este corect atunci când raportul dintre investiții și beneficii este echilibrat, beneficiile constând în implicare, în asumarea și îndeplinirea cu brio a responsabilităților conferite.

Source: https://neculaifantanaru.com/pretul-echitabil-al-contractului-de-ucenicie.html